

“Es sorprendente: vendemos más haciendo menos descuento”

El cambio de tendencia es tan claro que supera las previsiones más optimistas del sector. Mallorca lidera la reactivación

ALBERTO MAGRO PALMA

■ Hace un año, Solvia, la inmobiliaria armada por el Banco Sabadell para tratar de digerir la inmensa bolsa de ladrillo que engulló con la compra de entidades en quiebra como la CAM, se marcó una estrategia agresiva para quitarse el lastre inmobiliario: empezaron a vender con un descuento medio del 52% sobre el precio original de la vivienda. Con la crisis golpeando con machaconería a los asalariados y la banca sumida en una desconfianza diametralmente opuesta a la alegría con la que en su día regalaron hipotecas y créditos que hoy no se pagan, las ventas mejoraron, pero poca cosa.

Pasado un año, con el ladrillo ya cubierto por reservas millonarias, el Banco Sabadell ha decidido cambiarle el pie al resto del sector y plantearse una nueva estrategia: mientras la mayoría de los grandes bancos siguen vendiendo con descuento máximo su excedente de ladrillos o lo colocan a empresas de capital riesgo y fondos buitres, Solvia y Sabadell piensan que ya no hay tanta prisa, y han reducido su descuento desde principios de año. Contaban con que eso les supondría vender menos. Lo lógico, vaya. Pero no. Hace tiempo que esta crisis no es lógica: hoy, pese a que en Sabadell no creen que los fundamentales del sector inmobiliario hayan mejorado tanto como para impulsar una recuperación, los hechos dicen que el apetito inmobiliario es tal que Solvia ha pasado a vender más en la misma crisis cobrando más. “Teníamos un 52% de descuento y ahora hacemos solo un 40%. La gracia es que aún así vendemos más. Ya no tocamos precios a la baja, salvo algunos inmuebles muy malos y sin salida en el mercado. Los números rojos inmobiliarios durarán años para todos, porque

“Estamos atrayendo demanda solvente. Vuelve a haber visitas de parejas en busca de pisos normales”, dicen en Sabadell

queda mucha pérdida por enjugar. Hay activos que vienen del boom que vamos a tener que quedarnos mucho tiempo. Aunque no vamos a seguir sacrificando margen de beneficios por [vender más] volumen”, explican en fuentes de la cúpula del nuevo gigante de la banca española (su solvencia en plena crisis le permitió irse de compras por las cajas en fase de descomposición).

La receta funciona también en Mallorca. Las ventas mejoran en todo el país, aunque en la isla el negocio avanza con más solidez que en la mayoría de regiones. “Va muy bien y eso que a la isla le ha quitado protagonismo la Costa Blanca, con ingleses sobre todo. Y es curioso que está funcionando más la venta de primera de residencia que de segunda. Estamos atrayendo más demanda solvente: vuelve a haber visitas de parejas en busca de pisos normales”, añaden en Sabadell, devenido el tercer mayor banco de Balears.

Su análisis coincide con el que trazan en el sector inmobiliario de las islas. Y con el que documentan estudios como el último del Instituto de Práctica Empresarial (IPE), en el que aseguran que el stock inmobiliario caerá otro 5% este año, y detallan que Balears, con 7.965 viviendas pendientes de venta, está entre las tres regiones que menos tiene que digerir. También es la primera en la que los precios han empezado a subir. El cambio de tendencia es tan claro que sorprende: el ladrillo sigue siendo un lastre, pero en Mallorca, poco a poco, pesa menos.



Patronal y sindicatos de hostelería volvieron a reunirse durante la mañana de ayer. A. FERNÁNDEZ

Los sindicatos advierten de que “la huelga de hostelería está un paso más cerca”

► La patronal celebrará una asamblea el próximo día 16 para redefinir su estrategia tras la ausencia de avances durante la negociación de ayer

F. GUIJARRO PALMA

■ “Estamos un paso más cerca de una huelga en la hostelería de lo que estábamos 24 horas antes”. La frase corresponde al secretario general de la federación de CC OO en este sector, Ginés Díez, y fue compartida por su homólogo en UGT, Antonio Copete, tras constatar la falta de avances en la negociación de un nuevo convenio tras la reunión celebrada ayer con la patronal.

Según ambos líderes sindicales, este encuentro no sirvió “para nada”, más allá de constatar las enormes diferencias que hay en aspectos como la pretensión empresarial de congelar salarios, facilitar la externalización de las plantillas y modificar el sistema de llamamiento de los trabajadores fijos discontinuos.

Por ello, Copete y Díez señalan que en estos momentos todo apunta a que en junio se iniciarán las movilizaciones, con concentraciones ante las sedes de las grandes cadenas hoteleras, que podrían terminar desembocando en una huelga, tal y como ya habían avanzado el día anterior a Diario de Mallorca.

Según el dirigente de UGT, dos son los grupos empresariales que están liderando la “línea dura” empresarial y que están dificultando los avances: la cadena Bar-

celó e Iberostar. En este aspecto, Copete expresó su deseo de que otros empresarios “más razonables” pongan sobre la mesa nuevas propuestas que permitan aproximar posturas.

Los hoteleros se reunirán el viernes para redefinir su estrategia y defienden que ambas partes hagan cesiones

Asambleas previstas

Sobre este último punto, los representantes sindicales indicaron que las empresas hoteleras y sus negociadores van a mantener una reunión interna el próximo viernes, y expresaron de que de este encuentro salga una postura más flexible, que permita un cambio de rumbo en la negociación que ambas partes retomarán el próximo día 21.

El vicepresidente primero de la Federación Hotelera de Mallorca, Joan Massanet, negó que existan dos posturas en el seno patronal, tal y como se afirma desde UGT, y aseguró que la unidad de criterios es total.

Sin embargo, sí señaló que el viernes se va a celebrar una asamblea empresarial para analizar la nueva estrategia a seguir para intentar que se produzcan avances. En este sentido, consideró que los hoteleros van a tener que “ceder” en algunas de sus pretensiones iniciales, pero subrayó que también los sindicatos van a tener que hacerlo en las suyas para buscar un punto de encuentro.

Massanet rechazó que la reunión de ayer hubiera sido un fracaso, y destacó que ha servido para terminar de identificar los puntos en los que hay mayores diferencias. Por ello, señaló que en la nueva reunión que se celebrará el día 21 deberían ya comenzar a verse avances.

Los sindicatos admiten que ese encuentro con los empresarios del día 21 va a ser fundamental, ya que ellos han convocado una asamblea de trabajadores para el día 26, que será “más o menos caliente” dependiendo de lo que se haya podido avanzar en esa negociación. Pero Copete y Díez admiten que no son optimistas, de ahí que se lamente que algunas empresas estén dispuestas a ser inflexibles y a “estropear” una temporada alta que se perfila como positiva al provocar la movilización de las plantillas para defender un convenio “digno”.

PLATAINDUSTRIA
PLATA hasta 630€/k
ORO hasta 30€/gr
C/ Industria, 52 bj. Tel. 871 512 119
Móvil 696 409 383
C/ General Riera, 116 Tel. 971 755 186

DE LUNES A VIERNES*
BUFFET LIBRE QUE INCLUYE AGUA, VINO, REFRESCOS Y CERVEZA x7'50€
Realización de bodas, bautizos, comuniones, etc.
PARKING PROPIO
TELF. 971 42 73 20
EN ROTONDA HOSPITAL SON LLÀTZER. PALMA

Producte Balear Mallorca
infoMUEBLE
oficinas
Mesa 200 x 90 cm.
+ Ala 100 x 60 cm.
+ Cajonera
490€
I.V.A. No incluido
ENTREGA Y MONTAJE GRATUITO
C/ Gremi Boneters, 54 · Pol. Son Castelló · Tel: 971 29 39 47 · www.infomueble.es

TUDO
EN SOFTWARE, HARDWARE Y SERVICIOS
Soft Line
Is different!
www.softline.es
971 911 913 | 100% efectivos